

INFORME DE DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO

PORCICOLA LA SUIZA

FECHA DEL DIAGNÓSTICO	27/04/2026
-----------------------	------------

INTRODUCCIÓN:

El presente informe resume los resultados del diagnóstico empresarial realizado con MANUEL DE JESUS MANZANO RINCON. El objetivo de este diagnóstico es evaluar diferentes aspectos clave de la organización para identificar fortalezas, áreas de mejora y posibles acciones correctivas.

1. Estructura y Organización:

Claridad de Roles y Responsabilidades	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Eficiencia en la Toma de Decisiones	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Alcance de los Objetivos Organizacionales	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

2. Gestión Financiera:

Gestión de Recursos Financieros	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Calidad del sistema contable• Planificación financiera a corto y largo plazo• Precisión en el registro de ingresos y gastos.-. Se recomienda precisar la información contable dando aplicación a registros de gastos, ventas, inventarios; evaluar fuentes de financiamiento para definir posibilidad de fortalecer la empresa en este componente.
Seguimiento Presupuestal	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Eficacia en la elaboración y seguimiento de presupuestos anuales. Se recomienda realizar control de inversiones y partir de balances actualizados.
Registro de Ingresos y Gastos	La empresa obtuvo una calificación de 4,3. Se observó • Parcial organización del registro de ingresos y gastos• Precisar y actualizar análisis de rentabilidad y liquidez. Se recomienda actualizar inventarios y proyectar gastos próximos y por períodos.

3. Capacidad de Producción y Servicio:

Oferta de Productos y Servicios de la Empresa	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Proceso de Producción o Prestación de Servicios	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	La empresa obtuvo una calificación de 4,6. Se observó • Actualización del inventario de capacidades. Se recomienda fortalecer producción técnica mediante aplicaciones innovadoras, para lo cual debe adquirir horno con mayor capacidad.

4. Gestión de Recursos Humanos:

Reclutamiento, Selección y Retención de Personal	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Programas de Capacitación y Desarrollo	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Ambiente Laboral Colaborativo y de Respeto	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

5. Relaciones y Alianzas:

Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades	La empresa obtuvo una calificación de 3,5. Se observó baja capacidad de compra de insumos, materias primas. Se recomienda fortalecer la promoción de productos, garantizar y asegurar contacto con proveedores de calidad y en forma oportuna.
Alianzas Estratégicas	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Gestión de Conflictos	

6. Estrategia Comercial:

Uso de Inteligencia Artificial	La empresa obtuvo una calificación de 2,9. Se observó • Implementación de sistemas de Producción eficiente, control mediante registros, para análisis de datos. • Análisis de Datos y Tendencias de Mercado con mejoras continuas. Se recomienda capacitación para mejorar procesos, control, registros, ventas mediante técnicas innovadoras.
Estrategia de Diferenciación	La empresa obtuvo una calificación de 4,4. Se observó • Desarrollo de estrategia de posicionamiento. Se recomienda mantener actualización en calidad, alimentación, manejo, control sanitario, mercadeo.
Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo	La empresa obtuvo una calificación de 4,1. Se observó • Utilización de análisis de datos y segmentación de clientes. Se recomienda aplicar encuestas de satisfacción, análisis de mercados. Contactos y retroalimentación con clientes especiales.

7. Gestión Ambiental, Sostenibilidad y Compromiso Social:

Gestión de Residuos, Agua y Reciclaje	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Gestión ambiental y uso responsable de recursos • Programas de reciclaje y conservación del agua • Promoción de la separación y reciclaje de residuos y el uso eficiente del agua entre empleados y clientes. Se recomienda reutilizar residuos en elaboración de nuevos artículos comercializables, reducir usos de agua, energía aprovechando luz natural.
Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Acciones de protección ambiental y reducción de emisiones" • Medidas de mitigación del cambio climático • Iniciativas de reducción de consumo de recursos naturales y energéticos. Se recomienda mejorar la luminosidad natural del ambiente de producción, disminuyendo uso de energía eléctrica, aplicar energía solar.
Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Participación en programas de responsabilidad social ambiental y apoyo a proyectos ambientales • Recursos para promover la responsabilidad ambiental en relaciones con proveedores y la comunidad • Políticas de responsabilidad ambiental en operaciones y decisiones de la empresa. Se recomienda relacionamiento con mercados institucionales.

8. OTROS

¿Hay algún aspecto importante que no se haya abordado en este diagnóstico y que se considere relevante para mejorar? Por favor, dejar cualquier comentario adicional que pueda ser útil.

Se identifica la necesidad de fortalecer las estrategias de producción, visibilidad del negocio, especialmente mediante el uso de redes sociales y herramientas digitales que permitan ampliar el mercado y atraer nuevos clientes. También es importante fortalecer la gestión administrativa y el registro organizado de ingresos y gastos, lo cual permitirá mejorar el control financiero y la toma de decisiones para el crecimiento del negocio.

¿En qué área de gestión considera que se necesita una inversión económica? Explique detalladamente

La unidad productiva requiere inversión principalmente en adecuaciones del galpón, insumos, materias primas, con el fin de mejorar la capacidad productiva y optimizar los tiempos de producción.

CONCLUSIÓN:	<p>Resuma los puntos clave del informe, enfatizando la importancia de abordar las áreas de mejora identificadas para garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa. Concluya con un mensaje final que inspire y anime a los emprendedores a trabajar juntos hacia un éxito mutuo.</p> <p>Se requiere fortalecer el componente financiero para la adquisición de mejora de infraestructura, insumos, materiales modernos, sostenibles y actualizados para la producción de productos de calidad, de manera que se impacte el mercado local. La calidad se impone y el mercado es amplio; está todo por conquistar.</p>												
DATOS DEL PROFESIONAL DE EMPRENDIMIENTO QUE ACOMPAÑA EL FORTALECIMIENTO	<table><tr><td>NOMBRES Y APELLIDOS:</td><td>HERNANDO MANTILLA GAITAN</td></tr><tr><td>C. C.:</td><td>5645827</td></tr><tr><td>Celular:</td><td>3225652920</td></tr><tr><td>Correo Electrónico:</td><td>hmantillag@sena.edu.co</td></tr><tr><td>Regional:</td><td>Boyacá</td></tr><tr><td>Centro de Formación:</td><td>Centro para la Innovación Agroindustrial y de Servicios CIAS</td></tr></table>	NOMBRES Y APELLIDOS:	HERNANDO MANTILLA GAITAN	C. C.:	5645827	Celular:	3225652920	Correo Electrónico:	hmantillag@sena.edu.co	Regional:	Boyacá	Centro de Formación:	Centro para la Innovación Agroindustrial y de Servicios CIAS
NOMBRES Y APELLIDOS:	HERNANDO MANTILLA GAITAN												
C. C.:	5645827												
Celular:	3225652920												
Correo Electrónico:	hmantillag@sena.edu.co												
Regional:	Boyacá												
Centro de Formación:	Centro para la Innovación Agroindustrial y de Servicios CIAS												